

ÍNDICE

Prólogo	17
---------------	----

CAPÍTULO I

Los abogados también somos “actores y deportistas” .	21
● La formación integral del abogado: Conocimiento, comunicación y práctica	21
● La importancia de la oratoria y comunicación.....	21
● Aprender a comunicar: Inspiración de actores y deportistas....	22
● Un ejemplo ilustrativo: El miedo escénico del abogado novel ..	23
● La clave del éxito: Conocimiento, comunicación y práctica.....	23
● Conclusión: El abogado como actor y deportista	24

CAPÍTULO II

Los inicios en la preparación del abogado	25
● La Formación Práctica en la Abogacía: La Esencia del Dominio Profesional	25
● Habilidades y su Retención: La Clave de la Práctica Eficaz	26
● Comunicación: El Poder de la Palabra	27
● Una Mirada al Pasado: Lecciones de Historia.....	27
● La Excelencia en la Práctica: Humildad y Esfuerzo.....	28
● Conclusión: La Práctica como Camino hacia la Excelencia.....	29

CAPÍTULO III

El principal enemigo de los oradores: Canguelo (el miedo / los nervios)	31
● Domar al Tigre: Superar el Miedo y los Nervios al Hablar en Público	31
● Entender los Nervios: Un Fenómeno Natural	32
1. El Cerebro Emocional (Sistema Límbico)	32
2. El Sistema Simpático	33
3. El Sistema Parasimpático	33
● Técnicas para Domar al Tigre	34
1. Respiración Profunda y Diafragmática.....	34
2. Entrenamiento Vocal y Proyección de la Voz	35
3. Beber agua: un gesto sencillo, pero profundamente reparador	35
4. Cambiar pensamientos negativos por pensamientos positivos: Una guía para gestionar el malestar y la ansiedad	37
– La técnica del pensamiento opuesto: Un recurso poderoso.....	37
– Superar el miedo y la ansiedad: Lecciones de Rafael Santandreu	39
– Preparación: La base de la seguridad	40
● Conclusión: El malestar es parte inevitable de la vida, pero podemos aprender a gestionarlo de manera efectiva.....	40
● Ejercicio de respiración diafragmática para el dominio de los nervios.....	41

PRIMER BLOQUE
LA PREPARACIÓN MENTAL

CAPÍTULO IV

La preparación mental del abogado	45
● Las Creencias: el filtro de nuestra realidad	47

● La Actitud: La clave de la respuesta emocional	49
● La Motivación: el motor de nuestras acciones	50
● La Programación Neurolingüística (PNL): Un aliado poderoso	50
● El Poder de la Programación Neuro-Lingüística (PNL) en el Desarrollo Personal y Profesional	51
– El Modelaje.....	51
● La Importancia de la Preparación Mental.....	54
● La Ley de la Asociación y el Poder de la Memoria.....	55
– La Visualización.....	56
– La Técnica del Modelado	59
1. Los secretos de la mente millonaria de T. Harv Eker	60
2. Grit: el poder de la pasión y la perseverancia de Angela Duckworth	61
3. Mindset: la actitud del éxito de Carol S. Dweck	62
● Reflexión final	63
● Ejercicio: transforma tus creencias, actitud y motivación.....	64

CAPÍTULO V

La empatía	67
● Los dos tipos de empatía (cognitiva y emocional)	67
● Superar el Miedo: El Primer Paso	68
● La Inteligencia Emocional: Clave para el Éxito.....	68
– Las Emociones Básicas: Comprender para Gestionar....	69
– Principios clave de la escucha activa	73
– Beneficios de la observación y la escucha activa.....	74
– Claves para un Feedback Efectivo.....	76
– Tipos de Interlocutores	77
– El Compromiso en el Feedback.....	78
– Percepción y Realidad.....	79
– Características Generales del Sistema VAK	79
– ¿Cómo aplicar la calibración?	87
– La práctica hace al maestro	88
– Comunicación en la misma frecuencia.....	88

– Aplicaciones de los Metaprogramas para Abogados	90
– Las neuronas espejo y la conexión emocional.....	92
– El Rapport en la comunicación efectiva	93
– Pautas para desarrollar el Rapport	94
– Ejercicio de construcción de confianza y comunicación con el cliente.....	95
● Conclusión: empatiza de manera efectiva usando las herramientas de PNL e Inteligencia Emocional	98

CAPÍTULO VI

Negociar	101
● El Método Harvard: Un Enfoque Colaborativo y Racional	101
● La Inteligencia Emocional en la Negociación.....	103
● Harvard vs. Inteligencia Emocional	104
● Método de Negociación de Harvard.....	105
1. Separar a las personas del problema.....	105
2. Centrarse en los intereses, no en las posiciones.....	105
3. Generar opciones en beneficio mutuo	106
4. Basarse en criterios objetivos	106
● Caso práctico basado en el Método Harvard	107
● Método de negociación basado en la Inteligencia Emocional..	110
1. El Poder del "No"	110
2. Empatía Táctica.....	111
3. Preguntas Calibradas.....	112
4. La Importancia del Punto de Anclaje	112
5. Lo Que Vende Son las Emociones	113
6. Haz Creer a la Otra Parte Que Tiene el Control	113
● Caso práctico basado en el Método de la Inteligencia Emocional.....	114

SEGUNDO BLOQUE

LAS TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN

CAPÍTULO VII

La preparación corporal (lenguaje verbal y no verbal) del abogado	119
● El Poder de los dos Hemisferios Cerebrales	119
● Hemisferio Izquierdo: La Lógica y el Análisis Razonado	120
● Hemisferio Derecho: La Creatividad y la Empatía	121
● Desarrollar Ambos Hemisferios: Ejercicios Prácticos	122
● EL LENGUAJE NO VERBAL	126
● La mirada	126
– Aspectos clave del lenguaje no verbal en la mirada	127
1. Dirección de la Mirada	127
2. Duración del Contacto Visual	127
3. Frecuencia del Parpadeo	128
4. Tamaño de las Pupilas	128
5. Intensidad y Enfoque de la Mirada	128
6. Contexto Cultural	128
● Importancia de la Mirada en la Profesión de Abogado	129
1. Control del Espacio	129
2. Reacción y Feedback	129
3. Seguridad y Control	129
● Técnicas específicas	129
– Mirada en Situaciones de Tensión	130
– Mirada en Contextos de Confianza	130
– Pequeños Detalles que Marcan la Diferencia	130
● La postura corporal y los gestos	132
– Las manos y los brazos	134
– La sonrisa	134
● EL LENGUAJE VERBAL	138

● DANIEL FORMOSO VEREZ

EL MARAVILLOSO ARTE DE EJERCER LA ABOGACIA

● La Oratoria Eficaz en la Profesión Legal: Claves para una Comunicación Efectiva	138
1. La Entonación: Dar Vida al Discurso.....	138
2. El Ritmo: Mantener el Interés del Público.....	139
3. Las Pausas: El Silencio que Comunica.....	139
4. Claridad en el Lenguaje: Simplicidad y Precisión.	140
● FORMAS DE HABLAR EN PUBLICO CON SEGURIDAD Y EFICACIA.....	145
● Postura VASE. Hablar de pie con autoridad	145
● Postura del ESTRADO: hablar sentado con confianza	146

TERCER BLOQUE LAS HERRAMIENTAS PROCESALES

Aspectos clave que todo abogado debe dominar en el ejercicio de su profesión.....	153
1) Preparación del pleito.....	153
2) Entrada en la Sala de Vistas.....	154
3) Práctica de la prueba. Interrogatorios.	154
4) Exposición del Alegato Final.....	154
Caso práctico con el que vamos a trabajar	155

CAPÍTULO VIII

La preparación del pleito	157
● La Relevancia de una Teoría del Caso Bien Definida.....	157
● Organización y Método: Claves para el Éxito.....	160
– Preparación de la Teoría del Caso.	162
1. Elaboración de una cronología de los hechos.....	163

2.	Análisis jurídico.....	163
3.	Investigación y recolección de pruebas y evidencias.....	163
4.	Evaluación de la contraparte.....	164
●	LA DEMANDA Y CONTESTACIÓN.....	167
1.	Identificar a las partes y revisar la Competencia y Jurisdicción	168
2.	Exponer de forma clara y cronológica los Hechos Relevantes.....	168
3.	Fijar los Fundamentos de Derecho.....	170
4.	Redactar el Suplico	171
	– Caso práctico. Redacción de la demanda.....	172

CAPÍTULO IX

La entrada en la sala de vistas	177
● Cinco automatismos	178
– Ejercicio de respiración diafragmática antes de entrar en Sala	178
– Entrada en Sala tomando conciencia	180
– A la altura del estando, saludar al juez.....	181
– Sentarnos, realizar un barrido visual y sacar la documentación	182
– Comenzar nuestra actuación.....	183

CAPÍTULO X

La práctica del interrogatorio	185
● Principales tipos de preguntas.....	186
● EL INTERROGATORIO DIRECTO.....	188
– Estudio del caso.....	188
– Ver la relevancia de la declaración	188
– Ver si es procedente y alcanzable.....	188
– Preparación del interrogatorio.....	192
● Caso práctico de interrogatorio directo	194

● EL CONTRAINTERROGATORIO	198
– Estudio del caso.....	198
– Investigar al testigo y su móvil.....	198
– Ver la procedencia y relevancia de la declaración	198
– Preparación del interrogatorio.....	202
● Caso practico contrainterrogatorio.....	204
● Interrogatorio de peritos	208
● Interrogatorio de agentes de la autoridad	208
CAPÍTULO XI	
El alegato o conclusiones finales.....	211
● Objetivos del alegato.....	212
● Partes del alegato	212
● Preparación del alegato	215
– Fijar el objetivo	215
– Buscar argumentos en nuestra Teoría del Caso	215
– Reducir al máximo los hechos o argumentos.....	220
– Resumir todos los datos sobre los hechos en una frase	221
● Recomendaciones	225
Epílogo.....	231
Bibliografía	235